

経営発達支援計画の概要

実施者名 法人番号	野々市市商工会（法人番号 2220005002141） 野々市市（地方公共団体コード 172120）
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	① 小規模事業者との対話と傾聴を通じて事業者の課題を設定し、小規模事業者の事業計画策定支援とフォローアップを推進 ② 事業者の販路開拓への支援を通じて小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現 ③ 「商業・サービスのまち」として魅力ある地域のにぎわいづくりを推進
事業内容	3. 地域の経済動向調査に関すること 地域経済分析システム「RESAS」の活用や景気動向調査により地域の経済動向の実態を把握し、ホームページ等を通じて公表する。 4. 需要動向調査に関すること 事業計画策定中の事業者等に対して、開発する商品等が想定したターゲットにとってどの程度のニーズやウオンツを有するかをマーケティング会社や販路開拓の専門家に依頼して実施する。 5. 経営状況の分析に関すること 記帳指導先や販路開拓に意欲的な事業者に対して「財務分析」や「SWOT分析」等の分析を実施し、事業計画の策定に活用して事業者を支援する。 6. 事業計画策定支援に関すること 「DX推進セミナー」や「事業計画策定セミナー」を実施し、外部専門家とも連携しながら事業者の計画策定を伴走型で支援する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 計画的な巡回指導を行いながら計画と進捗状況のズレが生じている場合には計画の修正等を行っていく。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること SNSやECサイト他、ITを活用した販売促進策について、IT専門家と連携しながら事業所支援を行う。
連絡先	野々市市商工会 〒921-8821 石川県野々市市白山町8-16 TEL:076-246-1242 FAX:076-246-2558 mail:nono@shoko.or.jp 野々市市 〒921-8510 石川県野々市市三納一丁目1番地 TEL:076-227-6160 FAX:076-227-6205 mail:chiiki@city.nonoichi.lg.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

① 現状

○ 位置

野々市市は、石川県のほぼ中央に位置し、県都金沢市の中心市街地から南西約5kmの距離にあり、北東部を金沢市、南西部を白山市に接している。面積は13.56km²(県の0.32%)であり、東西4.5km、南北約6.7kmの山や海のない平坦地であり、海拔は最高49.9mである。

図1: 野々市市の位置



○人口

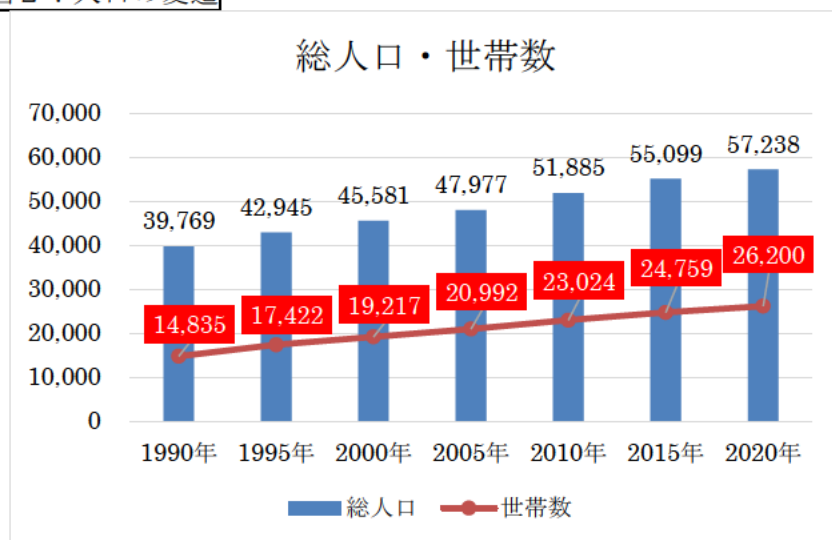
野々市市は、図2にあるように人口が増加し続けており、平成22年の国勢調査で人口が5万人を超えたことから、平成23年11月11日に市制を施行して誕生した市である。

野々市市が位置する石川県の中央部は、県都金沢市とともに白山市、かほく市、津幡町、内灘町及び野々市市の4市2町から形成されており、その各都市の人口は、令和5年7月現在のいしかわ統計指標ランド「石川県の人口と世帯(毎月)」の数値によれば、金沢市45万8千人、白山市10万9千人、かほく市3万5千人、津幡町3万6千人、内灘町2万6千人及び野々市市5万7千人であり、合計72万1千人からなる地域である。

その中で野々市市は、この地域の人口の8.0%を占め、人口密度は、4,266人/km²と本州日本海側で人口密度がトップレベルの市である。

更に、我が国全体では人口が減少傾向になっているが、野々市市では、国立社会保障・人口問題研究所推計では2035年まで人口は増加するものと推計されている。(図3参照)

図2：人口の変遷



(出典：国勢調査)

図3：将来人口推計



(出典：野々市市「第2期ののいち創生長期ビジョン」)

○特産品

野々市市では平成21年より、市内で生産される野菜「ヤーコン」を市の特産品として出荷している。ヤーコンは市内の保育園や小中学校の給食でも提供されており、市の代表的な特産品として普及とPRを行っている。



〔ヤーコン〕

南米のアンデス原産のサツマイモのような見た目の野菜。カロリーが低くフラクトオリゴ糖やイヌリンが持つ整腸作用やポリフェノールの多さなどから、近年、健康野菜として注目されている。

○産業

a. 活気のあるまち

市町として誕生して以来、県庁所在地金沢市に隣接するベッドタウンとして発展し、人口は、1975年には2万人、1980年には3万人、1985年には4万人、2011年には5万人と右肩上がり増加し、これに呼応して商業施設も進出し、「人」の転入も「事業者」の参入や創業も増えてきたところである。現在は、郊外型大型店や中型スーパーが市内に多数建ち並び、市域を越えて遠方からの買い物客が集まる地域となっており、東洋経済による「住みよさランキング2023」では、全国1位となり、毎年上位にランキングされている。このような発展をとげてきたことを反映して、13.56㎢と小さい市域面積の大部分が住宅地となっている。

また、野々市市には、石川県立大学（学生数590名）、金沢工業大学（学生数6,735名）の2つの大学があって若者が多いことから、衣・食・住の関連消費も多く、地域経済に活気をもたらしている。

b. 特徴ある産業構造

野々市市の産業構造は第3次産業が2,022事業所で全事業所数2,337事業所の86%を占めて圧倒的に多く、第1次、第2次産業比率が低い地区である。（図4、5参照）第3次産業の主要産業は以下の通り。

野々市市内においては大規模な商業集積された地区はないものの、市域面積も小さいことから、石川県中央部という大きな商圈において“野々市市自体が商業集積されている”と認識されている市である。

【卸売・小売業】

市内には、食料品販売や衣料品販売、コンビニ、ドラッグストア等の多数の小売店が存在している。また、大規模な倉庫型小売店や全国展開する自動車小売店など大型店舗も幹線道路沿いを中心に存在している。近年、隣接市への大型店舗の進出に伴い、市内の既存大型店舗の整理・統合がみられており、市内の小規模小売店はその影響を強く受けている。

【サービス業】

生活関連サービス業の中でも、理美容業やエステティック業、自動車整備業の事業者が数多く存在しており、区画整理事業の進捗により近隣市からの総合医療機関の市内への移転があったこともあり、最近では医療・福祉関連のサービス業の開業が目立っている。

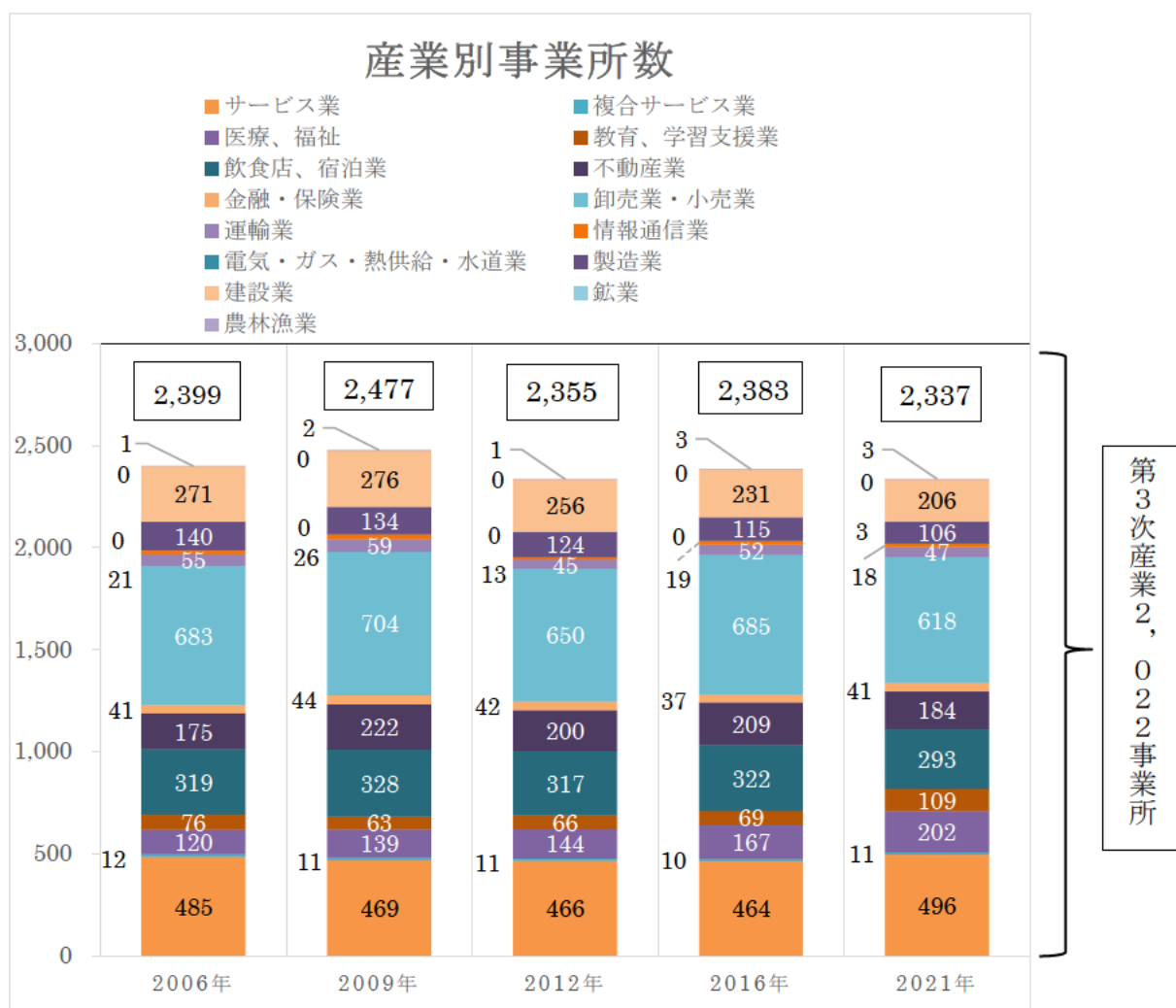
【飲食業】

飲食業においては、大規模資本のチェーン店が多数参入しているが、一方で小規模事業者が経営する単独店舗も数多く存在しており、同業者間での激しい競争の中で営業を行っており、開廃業数が多い。

【その他】

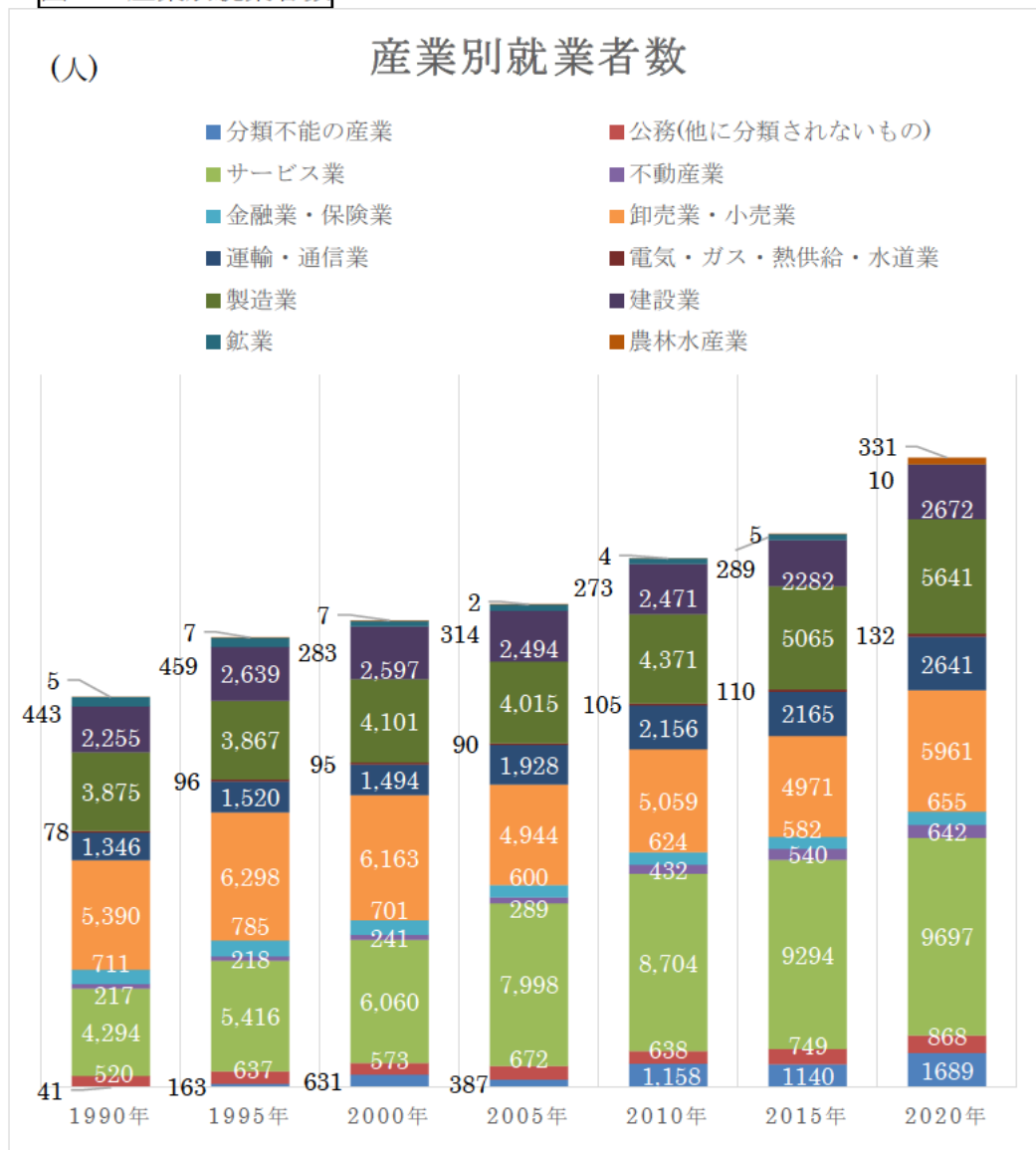
市内には認知度の高い観光施設が少なく、観光関連の産業はほぼみられないことも当市の特徴となっている。

図4：産業別事業所数



(出典：事業所企業統計(2006年)、経済センサス(2009年、2012年、2016年、2021年))

図 5：産業別就業者数



(出典：国勢調査)

c. 事業所数の推移

令和3年経済センサス活動調査では、事業所数が平成28年から減少している。ただし、県内全体や県庁所在地の金沢市と比較するとその減少率は低い。

【事業所数の推移】

	H 2 8 年度	R 3 年度	伸び率
野々市市	2,383 社	2,298 社	▲3.6%
金沢市	26,268 社	24,881 社	▲5.3%
県内全体	59,770 社	56,437 社	▲5.6%
全国	5,340,783 社	5,156,063 社	▲3.5%

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う景気後退や飲食店の営業制限等の影響により、全国データでも飲食サービス業を中心に事業所数が大きく減少している。本市においても飲食サービス業は主要産業であり、これらの影響を避けることができなかったと考えられる。

一方で、こうした中でも、本市は現在でも人口は増加傾向にあり、ドラッグストアや医療クリニック等の新規出店や新規開業が続いており、全国と比較しても事業所数の減少幅が抑えられていると考えられる。

②課題

人口密度が高く商売を行う上で良好な環境は整っているものの、事業所間の競争が激化していることから、当市においては既存小規模事業者の経営力向上による生存率の上昇や創業者数の増加によって地域の活性化をいかに図っていくかが課題といえる。

その他、全国的に有効求人倍率が高水準で推移しているが、小規模な事業者が多い本市においては特に人手不足の深刻化による影響は顕著であり、人手不足について対策を図っていく必要がある。

(2) 小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

10年後の市内の商工業者は大型店舗やドラッグストア、フランチャイズ店等の出店の増加により、飲食、小売、サービス業においてはこれまで以上に売上や収益の減少など厳しい経営環境を強いられると想定する。

そのため、新たな商品開発や販路開拓が課題となり、小規模事業者の持続、発展のためにも、引き続き各事業者に寄り添った伴走型の事業者支援が不可欠となってくる。

② 野々市市総合計画との連動性・整合性

野々市市では第二次総合計画（令和4年度～令和13年度）において、「みんなが働きたくなる、活気のあるまち」を基本目標とし、産業振興施策「商工業の活性化」として次を掲げている。

1. 経営体質や基盤の強化：事業活動の活性化や経営基盤の強化に向けて、県や商工会などと連携し、多様な支援施策の情報提供などを進める。
2. 産学官連携による次世代産業の創出・育成：産学官での連携を進め、企業の本社機能移転の誘致や次世代産業の創出・育成を進める。
3. 創業支援の充実：企業に興味・関心や意欲のある人を支援できる環境づくりを進め、地域の新たな需要や担い手を掘起こし、創業支援を進める。また、創業者に対し初期段階での事業継続支援を行う。
4. 地域資源やつながりを生かした産業の活性化：事業活動を活性化するため、事業者同士が連携できる機会の確保を進める。

商工会では地区別金融懇談会等の市との定例会の他、必要に応じて随時、各種施策の情報交換や実施状況報告、各種事業のすり合わせを行っており、市とともに小規模事業者の持続的な発展に資する伴走型支援体制の整備に取り組んでいるところであり、野々市市総合計画との整合性がとれている。

③ 商工会としての役割

野々市市の地域総合経済団体である野々市市商工会では、「商工会は行きます、聞きます、提案します」をスローガンに掲げ、小規模事業者の経営改善に取り組んできたが、小規模企業振

興基本法や小規模支援法の施行以来、ますます地元の商工業者に対する支援や存在意義が求められるようになってきている。野々市市では、小規模事業者の減少や大規模店舗の参入による競争の激化といった課題を抱えていることから、本会では小規模事業者の支援体制を一層強化し、地域経済の活性化を推進していくため、販路開拓、生産性向上、創業支援等による小規模事業者の経営力向上を図っていく必要がある。そのためには経営指導員等による事業者に寄り添った伴走型支援が欠かせないことから、より専門的な知識や情報を得ながら、地域の支援機関としてのリーダー的な役割を果たしていきたいと考えている。

(3) 経営発達支援事業の目標

- (1) 小規模事業者との対話と傾聴を通じて事業者の課題を設定し、小規模事業者の事業計画策定支援とフォローアップを推進
- (2) 事業者の販路開拓への支援を通じて小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現
- (3) 「商業・サービスのまち」として魅力ある地域のにぎわいづくりを推進

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

- ①小規模事業者との対話と傾聴を通じて事業者の課題を設定し、小規模事業者の事業計画策定支援とフォローアップを推進

小規模事業者の経営力向上のためには、事業計画の策定が重要であることから、対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。また、事業計画の進捗状況の確認や、その効果について定性的・定量的に把握するためのフォローアップを伴走型支援として行っていく。

- ②事業者の販路開拓への支援を通じて小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現

事業計画を策定し、新商品・サービスの開発を実施・検討している小規模事業者を対象に開発中の新商品のテストマーケティングや市場調査を実施するとともに、SNSやECサイト、ネットショップを活用した販路開拓支援を行い、事業者の自走化や事業継続に繋げていく。

- ③「商業・サービスのまち」として魅力ある地域のにぎわいづくりを推進

市内の事業者の商品・サービスの開発や改善を支援し、IT技術を利用した提供方法の推進や野々市市の施設を活用した販路開拓の支援を通じて、域外需要を呼び込める魅力的な地域づくりに貢献する。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕これまでは当会独自に管内の小規模事業者を対象にアンケートを実施し調査を行ってきた。

〔課題〕これまで実施してきた内容では、ビックデータの活用や専門的な分析ができていなかったため、改善した上で実施する。

(2) 目標

	現行	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度	R 9 年度	R 10 年度
①地域の経済動向分析の公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景気動向分析の公表回数	1 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員が「R E S A S」（地域経済分析システム）など、国が提供するビックデータを活用した地域経済動向分析を行い、年 1 回公表する。

【分析手法】・「地域経済循環マップ・生産分析」→何で稼いでいるか等を分析
・「まちづくりマップ・From-to 分析」→人の動き等を分析
・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析
⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②景気動向分析

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年 4 回調査・分析を行う。

【調査手法】調査票を郵送し返信用封筒で回収する

経営指導員等が回収したデータを整理し、分析を行う

【調査対象】管内小規模事業者 50 社（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から 10 社ずつ）

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資 等

(4) 成果の活用

- 情報収集・調査・分析した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- 経営指導員が巡回訪問を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

1) 現状と課題

[現状] 当会では需要動向調査については日経テレコン21のPOS情報など、各種情報媒体の活用や地域の関係機関（地域の金融機関、地域の士業者等）、専門機関（金沢工業大学等）と連携・協力することで、情報収集、分析を行うこととしてきたが、これまで対象事業者がいなかったことから実施できていない。

[課題] 今後は対象を地域資源を活用した新商品に絞り込んで事業者にも周知・募集するなど、改善した上で需要動向調査を実施する。

(2) 目標

	現行	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度	R 9 年度	R 10 年度
①新商品（特産品）開発の調査対象事業者数	0 者	3 者	5 者	5 者	5 者	5 者
②試食、アンケート調査対象事業者数	0 者	3 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(3) 事業内容

①新商品開発の調査

管内飲食店3店舗において、近年、野々市市がPRを強化している市の特産品「ヤーコン」を活かした新商品を開発する事業者を対象に、商品の開発・改良のための市場調査を実施する。具体的にはヤーコンの試食アンケート調査や認知度調査をマーケティング会社に依頼して実施し、調査結果を分析した上で当該3店舗にフィードバックすることで商品の開発や改良に資する。また当該調査結果を事業計画に反映する。

【調査手法】

マーケティング会社に依頼し、一般消費者にヤーコンやヤーコンを使った加工食品を試食してもらい、商品の特徴や魅力、また改善点についての分析を実施する。調査結果は、マーケティング会社の分析に加えて、経営指導員が追加分析を行う。

【サンプル数】100人

【調査項目】①味、②甘さ、③硬さ、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ等

【調査結果の活用】調査・分析結果については経営指導員が専門家に同行し、当該事業者にも直接説明する形でフィードバックし、改善を重ねていく。

②試食、アンケート調査

【調査手法】

シェアキッチンを行う市の公共施設「1の1」にて、来場客に対し、試食、アンケート調査を実施する。調査結果は、県エキスパートバンク登録の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】50人

【調査項目】①味、②甘さ、③硬さ、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ等

【調査結果の活用】調査・分析結果については経営指導員が専門家に同行し、当該事業者にも直接説明する形でフィードバックし、改善を重ねていく。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕セミナー参加者の中から意欲的な事業者を選定して財務分析を行うこととしていたが、コロナ禍でセミナーが開催できなかったこともあり実施件数は低調であった。

〔課題〕事業者の選定が難しいことから、商工会にて通常より月次の税務・経理指導を行っている※記帳指導先に対して優先的に経営分析を実施する。また、巡回・窓口指導による経営分析を行う際には、その意義を十分に事業者に伝えとともに、経営分析にあたっては「対話と傾聴」を重視することで経営の本質的課題の把握に繋げる。

※記帳指導先とは商工会が月次決算指導を定期的に行っている会員事業所のこと。

(2) 目標

	現行	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度	R 9 年度	R 10 年度
①記帳指導先 に対する分析 事業者数	6 者	1 2 者	1 2 者	1 2 者	1 2 者	1 2 者
②巡回・窓口 指導による分 析事業者数	3 者	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者

(3) 事業内容

①記帳指導先に対する経営分析の内容

【分析項目】「財務分析」と非財務分析の「SWOT分析」の双方を行う。

＜財務分析＞収益性、効率性、安全性 等

＜SWOT分析＞強み、弱み、機会、脅威 等

【分析手法】財務分析に加えて、中小企業庁のローカルベンチマーク等のツールも活用しながら、事業者との対話と傾聴を通じて経営指導員がSWOT分析を行う。

②巡回・窓口指導による経営分析の内容

【分析項目】「財務分析」と非財務分析の「SWOT分析」の双方を行う。

＜財務分析＞収益性、効率性、安全性 等

＜SWOT分析＞強み、弱み、機会、脅威 等

【分析手法】財務分析に加えて、中小企業庁のローカルベンチマーク等のツールも活用しながら、事業者との対話と傾聴を通じて経営指導員がSWOT分析を行う。

(4) 分析結果の活用

○分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、必要に応じて外部専門家を派遣し、事業計画策定等に活用する。

○分析結果は、データベース化し、内部で共有を図るとともに、ディスカッションを通じて経営指導員のスキルアップに努める。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]セミナー参加者等の中から希望者を選定して実施してきたが低調であった。

[課題]これまで実施しているものの事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していないため、巡回、窓口相談の際にその重要性を個別に説明する活動の強化や、セミナー開催方法を見直しなど、改善した上で実施する。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性について、巡回・窓口相談の際に個別に伝える活動の強化や、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、5. で経営分析を行った事業者の7割程度／年の事業計画策定を目指す。

事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。5. で実施する経営状況の分析を通じて、事業者が自社の強み・弱みなどの気づきを得、現状を正しく認識した上で、分析に基づき、事業者が当事者意識を持って課題に向き合い、事業計画策定に能動的に取り組むため、対話と傾聴を通じて最適な意思決定のサポートを行う。

	現行	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度	R 9 年度	R 10 年度
① DX 推進セミナー	-	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
② 事業計画策定セミナー	1 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
事業計画策定事業者数	12 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者

(3) 事業内容

①「DX推進セミナー開催・IT専門家派遣」の開催

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、またDXに向けたITツールの導入や SNS を使った販促活動の強化を支援するためのセミナーを開催する。

[カリキュラム] ・SNSを活用した情報発信 ・クラウドサービスの活用について

[講師] ITコーディネーター [募集方法] チラシ、HP、SNS

[回数] 2回 [参加者数] 20名(各回10名×2回)

セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

②「事業計画策定セミナー」の開催

経営分析を行った事業者向けに事業計画策定セミナーを開催する。

[カリキュラム]・自社の強みを活かす事業計画の作成セミナー

[講師] 中小企業診断士 [募集方法] チラシ、HP、SNS

[回数] 2回 [参加者数] 20名(各回10名×2回)

事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状] これまでは担当者任せになっていたため着実に実施されていない。

[課題] これまで実施しているものの、実施方法が担当者任せであった。今後は実施基準と管理方法を明確にした上で確実に実施する。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行う。

(3) 目標

	現行	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度	R 9 年度	R 10 年度
フォローアップ対象事業者数	—	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者
頻度（延回数）	—	90 回	90 回	90 回	90 回	90 回
売上増加事業者数	—	5 者	5 者	7 者	7 者	10 者
利益率 3 % 以上増加の事業者数	—	5 者	5 者	7 者	7 者	10 者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象に、経営指導員が巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。フォローアップの進捗状況については月 1 回開催する全経営指導員が参加する経営支援会議にて確認を行う。

フォローアップの頻度については、事業計画策定 15 者のうち、5 者は毎月 1 回、5 者は四半期に一度、他の 5 者については年 2 回とする。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、他地区等の経営指導員等や外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

[現状] これまでは全国規模の見本市・ギフトショーへの出展を本事業の中心としていたが、近年は出展希望者がいない状況となっている。また地域の小規模事業者の多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、知識不足等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

[課題] 首都圏の大型展示会への出展は事業者にとってハードルが高いため、今後は新たな販路開拓の取組にはDX推進が必要であるということを理解認識してもらい、SNSの活用やECサイトの利用など、DX推進への取組を強化していく。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲ある小売・サービス事業者を重点的に支援する。商談会への出展にあたってはハードルが高い首都圏開催の大型展示会への出展だけを促すのではなく、地元で開催される地域の商談会への出展促進を行っていく。

またDXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど、事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

	現行	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度
① 金沢マッチング商談会出展事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
売上額／者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
② SNS活用事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者
売上増事業者数	—	10%	10%	10%	10%	10%
③ ECサイト利用事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%
④ ネットショップ開設者数		2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①金沢マッチング商談会参加事業（B to B）

金沢商工会議所主催、石川県商工会連合会他共催の「かなざわマッチング商談会」に、事前に商品のブラッシュアップを行った事業者を3者選定し参加させる。事後には、商談相手へのアプローチ支援など、実効性のある支援を継続的に行っていく。

②SNS活用（B to C）

現状の顧客が近隣の商圏に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、取り組みやすいInstagram等のSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

③ECサイトやネットショップ開設（B to C）

ECサイトやネットショップの提案を行いながら、商品構成、ページ構成、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣の継続した支援を行う

④ECサイト利用（B to C）

食品加工品等についてはオイシックスなどのショッピングサイト等の提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等について伴走支援を行う。

⑤自社HPによるネットショップ開設（B to C）

ネットショップの立ち上げから、商品構成、ページ構成、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、セミナー開催や立ち上げ後の専門家派遣を行い継続した支援を行う。

Ⅱ．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み

9．事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕 これまで経営発達支援計画評価委員会（野々市市商工会正副会長の他、外部有識者として中小企業診断士）を設置し、毎年1回委員会を開催し、事業の評価、見直し等を行ってきた。

〔課題〕 これまで 評価委員会を実施しているものの、当初の定量的目標数値が過大であったり、実施が困難なものが含まれていたため、適正な数値目標を設定するよう改善し、実施する。

(2) 事業内容

○野々市市商工会正副会長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする経営発達支援計画評価委員会を年1回開催し、経営発達支援事業について5段階評価を行い、次年度への改善対応を図ることで、本事業のPDCAサイクルを回していく。

○当該評価委員会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともにHP及び会報に掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者が常に閲覧できる状態とする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕 これまで県連合会主催の研修会に各経営指導員が参加することで行ってきているが、内容の共有や横展開がされていない。

〔課題〕 研修会で学んできた内容については報告書での回覧にとどまっており、他の経営指導員、一般職員へのフィードバックが弱いことから、今後は改善して実施する。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」及び石川県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【D X推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のD X推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のI Tスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなD X推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

＜D Xに向けたI T・デジタル化の取組＞

ア) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組

ホームページ等を活用した自サービス情報発信方法、E Cサイト構築、S N Sを活用した広報、モバイルオーダーシステム

イ) その他取組

オンラインによる経営指導、事例のオンライン共有、チャットツール導入

【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

② 経営支援会議の実施

全経営指導員および支援員参加による経営支援会議を月一回開催し、記帳指導先もしくは支援中の事業者に対するチーム支援と実施している支援内容の共有を行う。また本会議を通じて個々の経営指導員の支援力の向上や平準化をすすめていく。

③データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制	
(令 5 年 1 0 月現在)	
(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制 等) 事務局長 法定経営指導員 1 名 経営指導員 2 名 経営支援員 4 名 — 野々市市 地域振興課	
(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第 7 条第 5 項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制 ① 当該経営指導員の氏名、連絡先 ■氏 名： 山田 禎範 ■連絡先： 野々市市商工会 TEL:076 - 246 - 1242 ② 当該経営指導員による情報の提供及び助言 経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。	
(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先 ① 商工会／商工会議所 〒921-8821 石川県野々市市白山町 8 - 1 6 野々市市商工会 TEL:076-246-1242 / FAX : 076-246-2558 E-mail : nono@shoko.or.jp ② 関係市町村 〒921-8510 石川県野々市市三納 1 丁目 1 番地 野々市市地域政策部 地域振興課 TEL : 076-227-6160 / FAX : 076-227-6205 E-mail : chiiki@city.nonoichi.lg.jp	

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 1 0 年度
必要な資金の額	1, 0 0 0	1, 0 0 0	1, 0 0 0	1, 0 0 0	1, 0 0 0
○専門家派遣	8 5 0	8 5 0	8 5 0	8 5 0	8 5 0
○セミナー開催費	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0
○チラシ作成費	5 0	5 0	5 0	5 0	5 0

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費収入、野々市市補助金、石川県補助金 等

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあつては、その代表者の氏名	
連携して実施する事業の内容	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携して事業を実施する者の役割	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携体制図等	
①	
②	
③	